

«Die Unternehmerpersönlichkeit ist der wichtigste Faktor für den Erfolg»



Frank Halter: «Eine neue Firma muss schnell zum Selbstläufer werden.»

BUSINESSPLAN

Der Businessplan ist ein wichtiges Planungs- und Steuerungsinstrument zur Unternehmensführung. Er zeigt auf, mit welchen Mitteln eine Geschäftsidee verwirklicht werden kann. Im Businessplan sind folgende Punkte festgehalten: Kerngeschäft, Konkurrenzumfeld, Kunden, Marketing, Kapital und Personalführung. Weitere Tipps zur Firmengründung, Vorlagen für Businesspläne und Kontaktadressen: www.kmu.admin.ch, www.gruenden.ch, www.btools.ch, www.advanced-consult.ch

ZUR PERSON

Frank Halter, lic. oec. HSG, ist Leiter des Bereichs Weiterbildung am Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG), www.kmu.unisg.ch.

Interview von Raphael Heglin

UZ: Rund die Hälfte aller neu gegründeten Unternehmen scheitert innerhalb von fünf Jahren. Braucht es in der Schweiz mehr Wirtschaftsförderung?

Frank Halter: Finanzielle Hilfe ist immer ein zweischneidiges Schwert. Eine neue Firma muss mit ihrer Idee schnell zum Selbstläufer werden. Unrentable Geschäfte künstlich am Leben zu erhalten, bringt niemandem etwas.

In der Politik steht Wirtschaftsförderung aber weit oben auf der Prioritätenliste.

Gegen eine Starthilfe – zum Beispiel in Form von Coaching – ist auch nichts einzuwenden. Aber Hilfgelder im Giesskannen-Prinzip auszuschütten ist falsch. Es braucht eine natürliche Selektion, auch bei neu gegründeten Firmen. Besser man merkt früh, wenn eine Geschäftsidee doch nicht so gut ist.

Wie kann der Staat sinnvoll helfen?

Er muss gute Rahmenbedingungen für KMU schaffen. Also zum

Beispiel das Steuersystem revidieren, um Betriebe finanziell und administrativ zu entlasten. Die KMU-Steuerreform, die im kommenden Februar zur Abstimmung kommt, bringt in dieser Hinsicht schon viel.

Starthilfe, gute gesetzliche – Rahmenbedingungen und eine zündende Geschäftsidee – reicht das, um eine Firma zu gründen?

Die Unternehmerpersönlichkeit ist immer noch der wichtigste Faktor für den Erfolg. Das wird allzu oft unterschätzt. Fachkompetenz und eine gute Idee alleine reichen nicht. Ein Unternehmer muss sich und sein Produkt verkaufen können.

Den Schweizer Unternehmern mangelt es an Verkaufstalent?

Ich beobachte, dass viele Jungunternehmer unterschätzen, wie schwierig es ist, Kunden zu gewinnen und zu binden – insbesondere wenn eine Firma neu im Markt ist. Mein Rat an Leute, die eine Firma gründen wollen: Schauen Sie sich zuerst um, ob Sie nicht eine Firma übernehmen können. Die Erfolgchancen

sind bei Firmenübernahmen allgemein grösser als bei Neugründungen.

Wie finden interessierte Jungunternehmer geeignete Firmen, die zum Verkauf stehen?

www.nextmarket.ch betreibt eine Firmenbörse. Jungunternehmer und Patrons werden heute noch zu wenig zusammen gebracht. Die Leute sollten sich vermehrt vernetzen. Das ist sehr schade, denn in 20 bis 30 Prozent der Schweizer KMU ist die Nachfolge nicht geregelt.

Was passiert mit diesen Firmen?

Es kommt vor, dass gut laufende Unternehmen geschlossen werden, nur weil sie niemand übernimmt. Fehlende Nachfolger sind ein Problem, mit denen KMU zunehmend zu kämpfen haben. Viele Unternehmer machen sich darüber zu spät Gedanken. Ich bin der Meinung, dass zu viel über Firmengründungen und zu wenig von Übernahmen gesprochen wird. Wir müssen geeignete Mittel finden, Jungunternehmer und alte Patrons zusammenzubringen.